

LS

GUIDE CORE

LES FONDATIONS INVISIBLES

***DU PERSONAL BRANDING ET DE LA
PRISE DE PAROLE CRÉDIBLE***

PAR LS CONSULTING

SOMMAIRE

Introduction & Cadrage	01
Confondre Image & Identité	02
Le mythe de l'aisance à l'oral	03
Lien entre stratégie et parole	04-05
Auto diagnostic guidé	06
Pourquoi la plupart des personnes stagnent?	07
Nos formations	08

INTRODUCTION - POSER LE CADRE

POURQUOI AUJOURD'HUI :

- > beaucoup de personnes communiquent
- > peu de personnes incarnent

LE VRAI PROBLÈME :

- > discours travaillé ≠ discours crédible
- > visibilité ≠ légitimité

CE DOSSIER N'EST PAS :

- > un guide de "tips"
- > une méthode clé en main

CE DOSSIER EST :

- > **un outil de clarté**
- > **un miroir stratégique**

**LE PERSONAL BRANDING ET L'ART ORATOIRE
NE COMMENCENT PAS PAR CE QUE VOUS
DITES, MAIS PAR CE QUE VOUS ÊTES
CAPABLE DE SOUTENIR DANS LE TEMPS.**

ERREUR N°1 – CONFONDRE IDENTITÉ ET IMAGE

DIFFÉRENCE ENTRE :

- > identité profonde
- > image projetée
- > perception externe

POURQUOI TRAVAILLER “SON IMAGE” TROP TÔT FRAGILISE :

- > la prise de parole
- > la cohérence
- > la crédibilité



LE MYTHE DE L'AISANCE À L'ORAL

WHAT
(quoi?)



Qu'est-ce que tu apporte ?

WHY
(pourquoi?)



Pourquoi cela **compte**
pour toi ?

PARLER AVEC AISANCE ≠ PARLER AVEC IMPACT

LES 3 ILLUSIONS FRÉQUENTES :

1. "Il faut être à l'aise"
2. "Il faut avoir confiance"
3. "Il faut être charismatique"

CE QUI COMPTE RÉELLEMENT :

- > clarté
- > alignement
- > intention

LE LIEN ENTRE STRATÉGIE ET PAROLE

UNE PAROLE FORTE EST TOUJOURS :

> Adossée à une stratégie

Une parole crédible ne se construit jamais isolément. Elle s'inscrit dans une vision, des priorités et une direction assumées. Sans cadre stratégique, le discours devient réactif, changeant, et perd rapidement en lisibilité.

> Soutenue par des choix clairs

Parler avec justesse suppose d'avoir choisi : ce que l'on défend, ce que l'on refuse, et ce que l'on accepte de laisser de côté. Une parole forte est toujours la conséquence directe de décisions assumées, et non d'un ajustement permanent à l'environnement.

LE LIEN ENTRE STRATÉGIE ET PAROLE

POURQUOI BEAUCOUP DE DISCOURS SONNENT FAUX ?

> Objectifs flous

Lorsqu'un objectif n'est pas clairement défini, le discours devient approximatif. Les messages se contredisent, se diluent ou s'adaptent au contexte, donnant une impression d'instabilité ou d'opportunisme.

> Positionnement non assumé

Un positionnement partiellement assumé se traduit immédiatement dans la parole : hésitations, précautions excessives, formules vagues. Le discours cherche alors à plaire à tous, au détriment de la clarté et de la crédibilité.

> Contradictions internes

Il est fréquent que ce qui est dit ne soit pas pleinement aligné avec ce qui est pensé ou pratiqué. Ces contradictions, même subtiles, sont perçues par l'interlocuteur et fragilisent l'impact du message.

AUTO-DIAGNOSTIC GUIDÉ

1. L'INCARNATION

Qu'est-ce que vous refusez aujourd'hui d'incarner publiquement ?

> Cette question révèle les zones de retenue, de peur ou de contradiction entre identité et expression.

2. LA PAROLE

Quels sujets vous mettent mal à l'aise lorsque vous prenez la parole ?

> Elle met en évidence les fragilités du discours et les zones non maîtrisées.

3. LA SOUTENABILITÉ

Votre discours actuel est-il soutenable dans deux ans ?

> Cette question interroge la cohérence dans le temps, souvent absente des stratégies de communication personnelles.

4. L'INTENTION STRATÉGIQUE

Votre communication reflète-t-elle un choix ou une adaptation ?

> Elle distingue une posture assumée d'une posture défensive ou opportuniste.

POURQUOI LA PLUPART DES PERSONNES STAGNENT ?

LES LIMITES DU TRAVAIL SEUL

Le travail individuel permet souvent une première prise de conscience.
Il atteint toutefois rapidement ses limites dès lors qu'il s'agit d'incarnation, de parole et de cohérence stratégique.

Trois freins majeurs apparaissent systématiquement :

> L'ANGLE MORT

Certaines incohérences ne sont tout simplement pas visibles de l'intérieur.
= Plus un discours est familier à celui qui le porte, plus ses fragilités deviennent invisibles.

> L'AUTO-JUSTIFICATION

Sans cadre externe, la réflexion tend naturellement à se protéger.
= Les décisions sont souvent justifiées après coup, plutôt que réellement interrogées.

> LES INCOHÉRENCES INVISIBLES

Il est possible d'avoir un discours cohérent sur le fond, mais incohérent dans la forme, la posture ou l'intention.
= Ces écarts sont rarement identifiés sans regard expert.

NOS FORMATIONS DISPONIBLES

LS CONSULTING



MARKETING - COMMUNICATION - MANAGEMENT

TON HISTOIRE, TON IMAGE TON POUVOIR

+ FORMATION EN PERSONAL BRANDING
LIBÈRE TON POTENTIEL.

- ✔ Transforme ton image en opportunités
- ✔ Créer une image cohérente
- ✔ Boost ton leadership
- ✔ Boost ta visibilité
- ✔ Démarque-toi
- ✔ 3 MODULES PUISSANTS
- ✔ 3H D'APPRENTISSAGE
- ✔ DES RÉSULTATS À VIE



+ RÉSERVEZ VOS CRÉNEAUX
+242 06 911 4993
contact@lsconsultingcg.com

OFFRE
23 000 XAF

LS CONSULTING



MARKETING - COMMUNICATION - MANAGEMENT

TA PAROLE, TA POSTURE TON IMPACT

+ FORMATION EN ART ORATOIRE
LIBÈRE TON POTENTIEL.

- ✔ Prendre la parole en réunion, en public ou en ligne
- ✔ Structurer ses idées pour parler clairement
- ✔ Gérer le stress et le regard des autres
- ✔ S'exprimer avec assurance
- ✔ 1 FORMATION EN PRÉSENTIEL
- ✔ EN PETIT GROUPE
- ✔ MENÉE PAR UN EXPERT
- ✔ DES RÉSULTATS À VIE



+ PRENEZ VOTRE PLACE
+242 06 911 4993 par MoMo
contact@lsconsultingcg.com

OFFRE
LIMITÉE
23 000 XAF



MAINTENANT
VOUS SAVEZ.
LA QUESTION EST :
ÊTES-VOUS PRÊT À L'INCARNER ?

VOTRE PLACE VOUS ATTEND
ÉCRIVEZ-NOUS SUR WHATSAPP
+242 06 911 4993

PAR LS CONSULTING